

EDUCAZIONE FINANZIARIA

Un vademecum per l'investitore

La dispensa di Salvatore Gaziano e Roberta Rossi (nella foto) apre la terza edizione di **Youfinance**, il percorso organizzato da QN Economia & Lavoro e TraderLink



Perego alle pagine 16 e 17

«Ecco come investire oggi per stare tranquilli domani»

La dispensa, a cura di Salvatore Gaziano e Roberta Rossi, è sul sito www.youfinance.it

Previdenza, successione, eredità e protezione patrimoniale i temi che aprono la terza edizione dell'iniziativa di QN Economia & Lavoro e TraderLink

di **Achille Perego**
MILANO

«Previdenza, successione, eredità, protezione patrimoniale. Come investire oggi per stare tranquilli domani». È il titolo della dispensa, a cura di Salvatore Gaziano e Roberta Rossi (nella foto), che – disponibile gratuitamente da oggi sul sito www.youfinance.it – apre la prima settimana operativa della terza edizione di **YouFinance**, il percorso di formazione finanziaria online organizzato da QN-Economia & Lavoro e TraderLink. «Siamo felici di partecipare anche quest'anno alla nuova edizione di **YouFinance** e l'argomento che abbiamo scelto di trattare quest'anno è il tema dei temi e riguarda la pianificazione patrimoniale familiare», spiegano Gaziano e Rossi. Rispettivamente amministratore e direttore investimenti (Salvatore) e (Roberta) consulente finanziario indipendente e ad di SoldiExpert SCF, un network di siti specializzati leader in Italia nella consulenza finanziaria indi-

pendente.

«C'è qualcuno seduto all'ombra oggi perché qualcun altro ha piantato un albero molto tempo fa» ha detto Warren Buffett, il capitalista saggio di Omaha e in questa frase – ricordano Gaziano e Rossi presentando la loro dispensa – c'è tutta l'essenza della buona pianificazione patrimoniale che gli anglosassoni chiamano *wealth management*. Si tratta di un argomento vastissimo, che non può esaurirsi nelle quasi 50 pagine della dispensa. Dove però si possono trovare spunti, «speriamo utili su alcuni aspetti che reputiamo importanti e spesso sottovalutati: previdenza, successione ed eredità, protezione patrimoniale e come tradurre questi aspetti in modo operativo nella gestione dei propri risparmi».

Con un linguaggio chiaro e comprensibile si parte spiegando come e perché è fondamentale pensare alla propria previdenza, investire su se stessi e costruirsi un capitale per la pensione. Muoversi tra il primo pilastro – la previdenza obbligatoria – e quella integrati-

va e/o complementare con i fondi pensione e i piani pensionistici individuali. E quindi, la domanda principale a cui rispondere: quanti soldi servono per vivere bene una volta lasciato il mondo del lavoro? Domanda che include il calcolo del Longevity risk, il rischio di essere troppo longevi.

Il secondo grande capitolo della dispensa riguarda la protezione. E quindi pensare agli scenari avversi quando si investe ma anche il rischio patrimoniale, come difendersi, gli strumenti di protezione del capitale umano e anche un approfondimento su che cosa succede in fatto di beni quando la coppia scoppia e si divorzia. La successione, e quindi pensare quando non ci saremo più ai nostri eredi, è il terzo argomen-

SOLDIEXPERT SCF

«Come consulenti indipendenti aiutiamo le persone a costruire e mantenere la propria ricchezza»



to della dispensa che si conclude con il capitolo sugli investimenti per pensare a come investire (bene) per il proprio futuro. In particolare con l'abc dei consigli di Gaziano e Rossi se si eredita o si guadagna una fortuna improvvisa.

«Roberta ed io – conclude Salvatore – abbiamo fondato SoldiExpert SCF oramai 20 anni fa e siamo stati fra i primi a credere nella consulenza finanziaria indipendente senza conflitti d'interesse. Come consulenti per gli investimenti aiutiamo

le persone (famiglie come imprenditori, professionisti, manager, impiegati) a costruire e mantenere la propria ricchezza». Quindi «un rapporto leale con il risparmiatore, piccolo o grande investitore, che riceve una consulenza chiara a partire dalla parcella che non è nascosta nel costo del prodotto o strumento finanziario». Una consulenza che non è riferita solo al 'cosa acquistare' ma anche al 'quando' e 'cosa vendere' perché «a fare la lista della spesa sono buoni tutti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA